

المقدمة:

تعد دورة "حل المنازعات والمطالبات" من البرامج التدريبية المتقدمة التي تهدف إلى تطوير مهارات المشاركين في التفاوض، إدارة المطالبات، وتسوية النزاعات بأساليب احترافية تتماشى مع تعقيدات بيئة العمل المعاصرة. تركّز الدورة على التحكيم التجاري، والتحكيم التجاري الدولي، بوصفهما أدوات فعالة لفض النزاعات خارج المحاكم، إلى جانب تقديم أدوات عملية تعزز من قدرة المشاركين على إدارة العقود والمطالبات بكفاءة، بما يضمن حماية الحقوق وتقليل المخاطر.

تعالج هذه الدورة مختلف الجوانب القانونية والإدارية والإجرائية المرتبطة بالعقود والمطالبات، ما يساهم في تمكين المشاركين من التعامل بفعالية مع النزاعات المحتملة في المشاريع. كما تساهم في تعزيز القدرات المتعلقة باستخدام الوساطة كأداة لحل النزاعات قبل تفاقمها، مع تنمية مهارات التحليل القانوني والاستجابة المهنية للنزاعات الناشئة، خاصة في المشاريع متعددة الأطراف.

تهدف هذه الدورة إلى رفع مستوى كفاءة الأفراد العاملين في كل من القطاعين العام والخاص في إدارة النزاعات المرتبطة بالمشاريع، من خلال مزيج من التدريب النظري والتطبيقي، بما في ذلك تمارين عملية وتدريب واقعي على استراتيجيات التفاوض وحل النزاعات. كما تمنح المشاركين فهماً متعمقاً للأساليب الحديثة في إدارة المطالبات، مع تركيز خاص على العقود الهندسية والبنية التحتية.

وتُعد الدورة مثالية للمختصين الراغبين في التعمق في أدوات الوساطة وتسوية النزاعات وفق منهجيات احترافية. يُقدّم البرنامج بأسلوب تطبيقي مدعوم بأمثلة واقعية ودراسات حالة تُمكن المشاركين من الربط بين الجوانب النظرية والواقع العملي، مما يجعلها تجربة تدريبية شاملة وفعالة.

الفئات المستهدفة:

تستهدف الدورة التدريبية في "حل المنازعات والمطالبات" مجموعة واسعة من المحترفين والكوادر التي تعمل أو تسعى للعمل في مجالات التفاوض القانوني وإدارة النزاعات، ومن أبرزهم:

المحامون والمستشارون القانونيون المختصون بالعقود والتحكيم،
المهندسون العاملون في المشاريع الهندسية والإنشائية،
مدراء المشاريع ومدراء العقود والمشتريات في القطاعين العام والخاص،
مسؤولو الشؤون القانونية في الشركات والمؤسسات الكبرى،
العاملون في إدارات الشكاوى وإدارة المطالبات،
القضاة والمحكمون وأعضاء هيئات التحكيم التجارية،
المختصون في تسوية المنازعات والنزاعات القانونية،
مدراء تطوير الأعمال والعقود في المشاريع الكبرى،
الخبراء في فض المنازعات التجارية وتسويتها،
المهنيون الراغبون في تطوير مهاراتهم في الوساطة القانونية،
المفاوضون المعنيون بتسوية النزاعات في سياق العلاقات التعاقدية،
الأفراد المهتمون بالحصول على تدريب عملي ومختص في إدارة المطالبات الهندسية والنزاعات.

أهداف الدورة التدريبية:

عند الانتهاء من هذه الدورة التدريبية، سيكون المشاركون قادرين على:

تحليل وصياغة العقود بأسلوب قانوني يحد من النزاعات المستقبلية،
فهم مراحل تنفيذ العقود وتحديد العقوبات القانونية والتنفيذية المحتملة،
تطبيق مهارات تقييم المخاطر القانونية المرتبطة بالمطالبات والنزاعات،
استخدام أساليب احترافية في كتابة العقود لمنع نشوء النزاعات.

التمكن من استراتيجيات التفاوض المتقدمة لحل النزاعات التعاقدية.
إدارة المطالبات وتحليلها وتوثيقها بطريقة احترافية ومتكاملة.
التعامل مع النزاعات بمرونة تحافظ على العلاقات المهنية والتعاقدية.
التعرف على أساليب فض النزاعات البديلة، مثل الوساطة والتوفيق والتحكيم.
اتخاذ القرار المناسب بشأن التوجه نحو التحكيم أو التسوية الودية.
تطبيق المهارات المكتسبة عمليًا من خلال حالات ونماذج تدريبية.
تعزيز القدرة على اتخاذ قرارات حاسمة لحل النزاعات القانونية.
تنمية مهارات القيادة في إدارة النزاعات في المشاريع المعقدة.
استخدام أدوات وتقنيات قانونية لتحليل وتوثيق المطالبات بدقة.
صياغة تسويات قانونية فعّالة تحافظ على مصالح الأطراف المتنازعة.
تصميم إجراءات داخلية لإدارة النزاعات دون التأثير على استمرارية العمل.
الإلمام بالجوانب القانونية والأخلاقية المرتبطة بآليات التسوية والتحكيم.
الاستفادة من الدراسات التطبيقية والسيناريوهات الواقعية لبناء خبرة عملية.
اكتساب مهارات التوسط الفعّال من خلال تدريب متقدم على الوساطة القانونية.

الكفاءات المستهدفة:

من خلال هذه الدورة، سيطور المشاركون مجموعة من الكفاءات الأساسية والعملية، تشمل:

التمكن من مهارات التفاوض في بيئات عمل ديناميكية ومعقدة.
إدارة المطالبات باحترافية استنادًا إلى أسس قانونية متينة.

صياغة وتفسير العقود بوضوح ودقة قانونية.
فهم المعايير القانونية الدولية ذات الصلة بالتحكيم التجاري.
المرونة في تبني حلول بديلة وفعالة لتسوية النزاعات.
القدرة على تحليل النزاعات واحتوائها قبل تفاقمها.
تطبيق الوساطة كأداة فعالة لحل النزاعات بطريقة ودية.
استخدام أدوات متخصصة في التدريب والتحليل القانوني للنزاعات.
تنفيذ إجراءات التحكيم وضمن الالتزام بقراراته.
التعامل بكفاءة مع النزاعات في مشاريع العقود الهندسية والإنشائية.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: أهمية واستراتيجيات ومراحل العقد

استعراض شامل لدور العقود في تنظيم العلاقات التعاقدية.

تحليل بنية العقود القانونية الفعالة.

التمييز بين مراحل التفاوض والصياغة والتنفيذ.

تحديد القيود الشائعة في العقود وتأثيرها القانوني.

مراجعة الشروط القانونية الأساسية لصحة العقد.

تحليل عيوب الإرادة كأسباب لبطلان العقد.

تعديل العقود قانونيًا بما يحفظ توازن الأطراف.

تقنيات صياغة عقود تقلل من النزاعات المحتملة.

استعراض أخطاء شائعة تؤدي إلى نشوء المطالبات.

الوحدة الثانية: الجوانب الإجرائية والمشكلات العملية في العقود

تقييم دور الاستشارات القانونية السابقة على التعاقد.

التعامل مع التحفظات في العطاءات وتأثيرها على النزاع.

فهم العلاقة بين الميزانية وتنفيذ العقود.

الإلمام بالشروط القانونية لإنهاء أو تعديل العقود.

استراتيجيات التفاوض خلال المناقصات والعطاءات.

دور الموافقات التنظيمية في العقود الحكومية.

التوثيق السليم للعطاءات والعقود.

تحليل أسباب المطالبات المتكررة في المشاريع الكبرى.

آليات التفاوض خلال النزاع للوصول إلى اتفاق.

أهمية العقود الموحدة مثل FIDIC في الحد من النزاعات.

الوحدة الثالثة: تحليل المطالبات العقدية

تعريف المطالبات ومكوناتها الأساسية.

التفرقة بين المطالبات الزمنية والمالية.

مصادر المطالبات في العقود الهندسية والإنشائية.

تطبيق مبادئ إعداد المطالبات باحتراف.

تحليل المطالبات الناتجة عن التأخير وسوء الأداء.

آليات جمع وتقديم الأدلة لدعم المطالبة.

استخدام التكنولوجيا لتوثيق وإدارة المطالبات.

دراسات حالة لفشل التفاوض وإعادة صياغة المطالبة.

نماذج معيارية لكتابة وتقديم المطالبات.

دور تحليل المخاطر في تحسين إدارة المطالبات.

الوحدة الرابعة: أساليب حسم المنازعات الناشئة عن العقود

شرح مفهوم التسوية الودية وشروط نجاحها.

استراتيجيات التوفيق بين الأطراف المتنازعة.

خطوات الوساطة القانونية ضمن الإطار القضائي.

التوقيت المناسب للجوء إلى التحكيم كخيار نهائي.

مزايا التحكيم في العقود التجارية الدولية.

الفروقات بين التحكيم المؤسسي والتحكيم الفردي.

مقارنة دورة حياة النزاع في التحكيم والتقاضي.

كيفية صياغة مشاركة التحكيم القانونية.

الحالات التي يمكن فيها الطعن بقرارات التحكيم.

دراسات حالة توضح أثر التحكيم على العلاقات التعاقدية.

الوحدة الخامسة: قواعد التوفيق والتسوية الودية

دور الوسيط القانوني في حفظ الحيادية خلال الوساطة.
مهارات الوساطة القانونية في التعامل مع النزاعات.
إدارة التوازن بين المصالح المتعارضة للأطراف.
استعراض نماذج تسويات ناجحة في السياقات الواقعية.
إدارة النزاعات العاطفية ذات الطابع الحاد.
الصياغة القانونية للاتفاقيات النهائية.
استعراض دور مراكز الوساطة في العالم العربي.
تمارين محاكاة
واقعية لسيناريوهات تفاوضية.
آليات متابعة تنفيذ الاتفاقيات المبرمة.
مبادئ التكيف والمرونة في تسوية النزاعات دون تصعيد.
خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تمثل مهارات إدارة النزاعات وتسوية المطالبات أحد أعمدة النجاح في المشاريع الكبرى، وركيزة أساسية لاستدامة العلاقات التعاقدية. من خلال هذه الدورة، يُتاح للمشاركين تطبيق الأدوات الحديثة في التفاوض، الوساطة، والتحكيم، ضمن إطار تدريبي تفاعلي وواقعي.

وتوصي الدورة المؤسسات بتبني ثقافة التسوية المبكرة كخيار استراتيجي لتجنب الخسائر والحد من النزاعات. كما يَنصَح بتطوير مهارات الكوادر القانونية والفنية بشكل دوري، بما يتماشى مع تطورات التشريعات المحلية والدولية، وتعزيز القدرة التنافسية في إدارة المشاريع على المستوى الإقليمي والدولي.